

## Doradztwo strategiczne i szkolenia warsztatowe dla Top Managementu

### Programy budowy wzrostu wartości firmy.

Wykaz tematów w formule otwartej:

#### Zarządzanie strategiczne

- Metodyka budowy strategii firmy
- Zarządzanie wartością firmy - VBM
- Wdrożenie strategii i KPI - BSC
- Kaskadowanie celów i KPI Action Plan
- Strategiczne zarządzanie sprzedażą i marketingiem
- Strategiczne zarządzanie zakupami
- Strategiczne zarządzanie HR
- Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw
- Zarządzanie portfelem projektów strategicznych

#### Zarządzanie finansami

- Finanse dla zarządzających niefinansistów cz. 1. i cz. 2.
- Rachunkowość zarządcza i controlling
- Analiza i diagnoza finansowa
- Zarządzanie cash flow i kapitałem obrotowym
- Finansowa ocena projektów biznesowych
- Wycena Przedsiębiorstw
- Corporate Finance for Executives

#### Zarządzanie efektywnością

- Przywództwo w otoczeniu VUCA
- Zarządzanie przez cele (MBO)
- Zarządzanie cenami - Pricing
- Negocjacje w biznesie
- Negocjacje zakupowe
- Adaptacyjne zarządzanie projektem
- Odpowiedzialność prawna Zarządów
- Ekspresowa sztuka zarządzania szefem byc.
- Trening umiejętności menedżerskich w świecie BANI
- Trening komunikacji menedżerskiej w organizacjach multipokoleniowych
- Techniki Lean Management w zarządzaniu ludźmi

- **Trening budowania zespołów. Jak dobierać ludzi do realizacji wspólnych celów?**

W formule zamkniętej oferujemy ponad 100 programów szkoleniowych

Sprawdź terminy na

[www.figpolska.pl](http://www.figpolska.pl)

tel: + 48 22 823 42 83

Odwiedź nas na LinkedIn i Facebook:  
Francuski Instytut Gospodarki Polska



# Trening budowania zespołów. Jak dobierać ludzi do realizacji wspólnych celów?

## dla Zarządów, Dyrektorów i Top Managementu

### Kluczowe korzyści

- ▶ Przygotowanie pytań do rozmów kwalifikacyjnych
- ▶ Nauka pokonywania własnych i zespołowych oporów przed zmianami
- ▶ Rozwinięcie umiejętności komunikacyjnych

Celem szkolenia jest rozwinięcie kluczowych umiejętności rekrutacyjnych i przywódczych, które pomogą menedżerom budować zespoły, skutecznie motywować pracowników i zarządzać procesem zmian w organizacjach.

Po ukończeniu szkolenia Uczestnik osiągnie następujące efekty uczenia się:

- Umiejętność przeprowadzenia skutecznej rozmowy kwalifikacyjnej, zadając odpowiednie pytania.
- Znajomość pytań zakazanych w procesie rekrutacji.
- Zdolność do tworzenia dokumentacji rekrutacyjnej oraz materiałów do selekcji kandydatów.
- Umiejętność badania i weryfikacji deklarowanych umiejętności kandydatów.
- Zrozumienie czynników wpływających na motywację pracowników.
- Umiejętność projektowania zadań, które motywują do współpracy.
- Zdolność do pokonywania oporów przed zmianami w zespole.
- Świadomość etapów psychologicznych wdrażania zmian w organizacji.
- Umiejętność prowadzenia konstruktywnych rozmów rozwojowych z pracownikami.
- Zdolność do profesjonalnego przeprowadzania rozmów zwalniających.
- Lepsza komunikacja i rozwiązywanie problemów w zespole podczas okresu zmian.

### Dlaczego warto wybrać nasze szkolenie warsztatowe

- ▶ Program ten jest skierowany do menedżerów i liderów, którzy chcą wzmocnić swoje umiejętności w zakresie rekrutacji, budowania motywacji oraz zarządzania zespołami w dynamicznych, zmieniających się warunkach. Szkolenie dostarcza praktycznej wiedzy opartej na rzeczywistych scenariuszach oraz ćwiczeniach symulacyjnych, umożliwiając uczestnikom efektywne wdrażanie nabytych umiejętności w swoich organizacjach. Program kładzie szczególny nacisk na rekrutację dopasowaną do kultury organizacyjnej, skuteczne motywowanie oraz przeprowadzanie zespołów przez procesy zmian.
- ▶ Innowacyjność i praktyczność – Uczestnicy poznają najlepsze praktyki i narzędzia rekrutacyjne, takie jak przygotowanie pytań do rozmowy kwalifikacyjnej, symulacje rozmów oraz metody badania umiejętności kandydatów. Ponadto, nauczą się projektować zadania motywujące pracowników do efektywnej współpracy oraz pokonywać opór przed zmianami w zespołach. Ćwiczenia obejmujące zarządzanie zmianami i symulacje rozmów zwalniających przygotowują uczestników na sytuacje kryzysowe, które mogą wystąpić w codziennej pracy menedżera.
- ▶ Angażująca formuła – Dzięki praktycznym ćwiczeniom, symulacjom oraz analizom studiów przypadków, uczestnicy będą mieli okazję rozwijać umiejętności w realistycznych sytuacjach biznesowych. Kameralne grupy sprzyjają wymianie doświadczeń i dyskusjom nad najlepszymi praktykami w zarządzaniu zespołami, motywowaniu i wprowadzaniu zmian w organizacji.

### Kto powinien wziąć udział w szkoleniu warsztatowym?

- ▶ Właściciele firm, prezesi, wiceprezesi, członkowie zarządów i rad nadzorczych, dyrektorzy, menedżerowie, liderzy zespołów oraz osoby odpowiedzialne za rekrutację i zarządzanie zasobami ludzkimi, którzy chcą skuteczniej prowadzić procesy rekrutacyjne, zwiększać motywację pracowników oraz zarządzać zmianą w swoich organizacjach.

Ponad

**32.000**

Uczestników szkoleń i warsztatów

**2.500**

Klientów, w tym 300 z listy Top 500 "Rzeczpospolitej"

**250**

Projektów doradczych

**96%**

Uczestników poleca nasze usługi

**80%**

Uczestników szkoleń to prezesi, właściciele firm i dyrektorzy

Ponad  
**25 lat**  
doświadczeń

# Program:

## Pierwszy dzień

### I.MODUŁ: JAK POZYSKIWAĆ PRACOWNIKÓW? CZY NAJLEPSZY PASUJE DO ZESPOŁU?

1. Przygotowanie się menedżera do przeprowadzenia rekrutacji i selekcji kandydatów.
  - Na jakie informacje należy zwrócić uwagę, o co i jak pytać kandydata,
  - Jakie pytania są niedozwolone podczas rozmów kwalifikacyjnych.

2. Tworzenie dokumentacji i wybór materiałów do selekcji **Ćwiczenie**

3. Metody badania deklarowanych umiejętności **Ćwiczenie**

- Jak przygotować pytania do rozmowy
- Trening i symulacje rozmów w formule dwuosobowej.

### II.MODUŁ: CO JEST NIEZBĘDNE, ABY PRACOWNIK CHCIAŁ PRACOWAĆ W MOJEJ FIRMIE?

1. Jaką rolę odgrywa poznanie czynników wpływających na motywację.
  - Dlaczego nie mogą ograniczyć się do działania opartego na własnych wyobrażeniach.

2. Jak zachowanie człowieka jest kształtowane nie tylko przez oczekiwane korzyści.
  - Postrzeganie związku pomiędzy zachowaniami, a rzeczywistymi konsekwencjami.

3. Praktyczne sposoby motywowania ludzi do współpracy **Ćwiczenie**

- Narzędzia pozytywnego wpływu na współpracowników i podwładnych
- Projektowanie zadań praktycznych.

### III.MODUŁ: BUDOWANIE ZESPOŁÓW OTWARTYCH NA ZMIANY

1. Dlaczego pracownicy się opierają. Jak pokonać opór własny oraz zespołu.

2. Jakie są trudności w zerwaniu z bezpieczną stabilizacją i przejściem ku nowym możliwościom.

3. Proces zmian oczami pracowników – od lęku do akceptacji **Ćwiczenie**

- Zarządzanie oporem względem zmiany
- Scenki rodzajowe w celu zrozumienia różnych perspektyw

## Drugi dzień

### IV.MODUŁ: FUNKCJONOWANIE ZESPOŁÓW PRACOWNICZYCH W OKRESIE WDRAŻANIA ZMIAN

1. Pomiedzy szokiem, miesiącem miodowym a satysfakcją.
  - etapy psychologiczne, przez które muszą przejść pracownicy.

2. Reakcja różnych grup pracowników i uwarunkowania **Ćwiczenie**

- Jak reagują szeregowi pracownicy.
- Jak poradzić sobie z Oponentami.
- Jak znaleźć Agentów Zmian.

### V.MODUŁ: KOMUNIKACJA SZEFOWSKA. UMIEJĘTNOŚĆ PRZEPROWADZANIA ROZMÓW Z PRACOWNIKIEM

1. Rola feedbacku w ramach kultury organizacji

2. Czym jest fluktuacja funkcjonalna i dysfunkcjonalna

3. Zasady prowadzenia rozmów rozwojowych **Ćwiczenie**

- Schemat rozmowy
- Uwzględnienie planu działania dla obszarów wymagających poprawy

4. Zasady prowadzenia rozmów zwalniających **Ćwiczenie**

### VI.MODUŁ: ZADANIE ROZWOJOWE

**Zapytaj  
o szkolenie  
zamknięte!**

Francuski Instytut Gospodarki Polska Sp. z o.o.  
ul. Filtrowa 75/5, 02-032 Warszawa  
☎ tel. +48 22 823 42 83, +48 668 258 817  
✉ e-mail: biuro@figpolska.pl

Szkolenia realizujemy zgodnie z wdrożonym systemem zarządzania jakością ISO 9001-2015.



Wszystkie szkolenia są organizowane w Warszawie w 4-gwiazdkowych hotelach.

**Formularze rejestracji i informacje o terminach, prowadzących oraz miejscu szkolenia dostępne są na stronie:**

**[www.figpolska.pl](http://www.figpolska.pl)**